

Steuerstreit

Mediator Dr. Reiner Ponschab

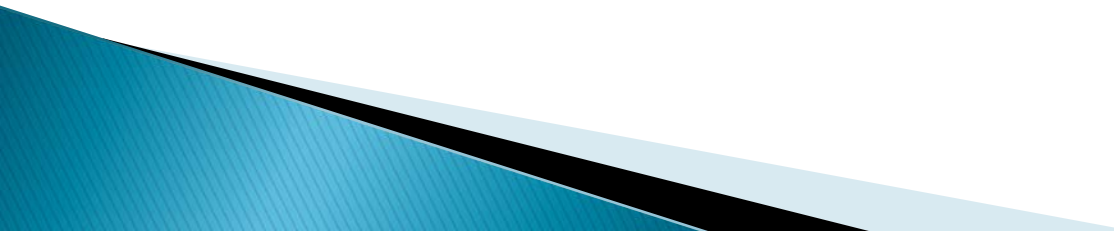
Einführung –Phase 1

- ▶ Wer hat teilgenommen?

Einführung –Phase 1



Einführung –Phase 1

- ▶ Auftragserteilung
 - ▶ Was ist diese Veranstaltung?
 - ▶ Neutralität/ Allparteilichkeit
 - ▶ Honorar
- 

Was ist passiert? – Phase 2

- ▶ Veranstaltungen –OHG (Gemeinde und ein großer deutscher Reiseveranstalter – Geschäftsführer ist der Bürgermeister) schließt mit über 250 Beherbergungsbetrieben „Vermieterverträge“ zur Aufnahme und Verköstigung von Festspielgästen
- ▶ Gemeinde bündelt die Vermieterverträge mit Eintrittskarten zu Arrangements
- ▶ **Ziel:** Absatz von 95% der Karten als Arrangements

Was ist passiert? – Phase 2

- ▶ Weiterverkauf der Arrangements an gewerbliche Abnehmer (Reiseveranstalter) und Endverbraucher
- ▶ Preise für umsatzsteuerpflichtige Vermieter wurden in Anlage zum Vermietervertrag als Bruttopreise ausgewiesen inkl. 19 % MWSt

Was ist passiert? – Phase 2

- ▶ **Vertragsbestimmungen:**

„Diese Beträge beinhalten.....die gesetzliche Mehrwertsteuer von 19 %. Einen evtl. über den Satz von 19% hinausgehenden Mehrwertsteuer-anteil hat der Vermieter selbst zu tragen“

Was ist passiert? – Phase 2

Dann passiert's



- ▶ Am 01.01.2010 wird Umsatzsteuer für Übernachtungsleistungen von 19 % auf 7 % gesenkt („Wahlgeschenk“)
- ▶ OHG rechnet daraufhin Übernachtungen mit 7% MWSt auf Nettopreis , Vermieter bleiben bei Bruttopreis

Was ist passiert? – Phase 2

Ursprüngliche Berechnung:

€ 100.– zzgl 19% MWSt, ergibt € 119.–

Neuberechnung OHG:

€ 100.– zzgl. 7% MWSt, also brutto € 107.–

Neuberechnung Vermieter:

€ 111,28 zzgl. 7% MWSt i.H. von € 7.78 ergibt
€ 119.–

Was ist passiert? – Phase 2

- ▶ Vermieter verlangen von OHG Nachzahlung von netto € 11,28 per € 100,- insgesamt mehrere Millionen €.
- ▶ OHG lehnt ab. Zur Vermeidung eines Eklats wird die Lösung auf die Zeit nach den Festspielen verschoben.

Was ist passiert? – Phase 2

- ▶ Argument OHG :Wortlaut des Vertrages und § 29 UStG
- ▶ Argument Vermieter : Wortlaut des Vertrages , § 29 UStG greift nicht, weil Verträge nach dem 1.9.2009 abgeschlossen, keine Mehrbelastung
- ▶ Gegenargument OHG: Datum des Rahmenvertrages maßgeblich

Was ist passiert? – Phase 2

§ 29 UStG

Umstellung langfristiger Verträge

- (1) Beruht die Leistung auf einem Vertrag, der nicht später als vier Kalendermonate vor dem Inkrafttreten dieses Gesetzes abgeschlossen worden ist, so kann, falls nach diesem Gesetz ein anderer Steuersatz anzuwenden ist, der Umsatz steuerpflichtig, steuerfrei oder nicht steuerbar wird, der eine Vertragsteil von dem anderen einen angemessenen Ausgleich der umsatzsteuerlichen Mehr- oder Minderbelastung verlangen. Satz 1 gilt nicht, soweit die Parteien etwas anderes vereinbart haben. Ist die Höhe der Mehr- oder Minderbelastung streitig, so ist § 287 Abs. 1 der Zivilprozessordnung entsprechend anzuwenden.
- (2) Absatz 1 gilt sinngemäß bei einer Änderung dieses Gesetzes.

Was ist passiert? – Phase 2

Das ist noch nicht alles:

OHG rechnet seinerseits gegenüber gewerblichen Abnehmern so ab :

- ▶ **ursprünglich: € 100.– zzgl. Aufschlag (beispielsweise) € 30.–, zzgl. 19% MWSt € 24,70, insgesamt € 154,70**
- ▶ **Nachträglich geänderte Rechnungen: € 144,58 zzgl. 7% MWSt € 10,12 , insgesamt € 154,70**
- ▶ **dadurch höherer Nettobetrag von € 14,58.– für OHG Aufschlag erhöht sich von € 30.– auf € 44,58**

Was ist passiert? – Phase 2

Risiko-Analyse in Einzelgesprächen am Ende der Phase 2

- 1) OHG übernimmt gegenüber Reiseveranstaltern die Abrechnung Ihrer Vermieter !! Dadurch „zweischneidige“ Argumentation:

Gefahr der Unseriosität

- 2) Gewerbliche Abnehmer könnten gegenüber OHG folgende Abrechnung präsentieren:

€ 130.– zzgl 7% MWSt (€ 9,10), insgesamt €
139,10

Was ist passiert? – Phase 2

Risiko-Analyse in Einzelgesprächen am Ende der Phase 2

3) Mögliche finanzielle Gefährdung:

- ▶ Wenn **Vermieter** Ihre Berechnung durchsetzen (s.o.) verringert sich Aufschlag auf **€ 33,20** (€ 144,58 ./ . € 111,28),
- ▶ wenn **Reiseveranstalter** gleichzeitig ihre mögliche Berechnung durchsetzen, verringert sich der Aufschlag auf **€ 18,72** (€ 130.– ./ . € 111,28)

Was ist passiert? – Phase 2

Risiko-Analyse in Einzelgesprächen am Ende der Phase 2

Zusammenfassung finanzielle Auswirkungen

- ▶ Es sind also Aufschläge denkbar zwischen € 44,58 und € 18,72 gegenüber kalkulierten € 30.– (Beispiel)
- ▶ OHG hat zur Vermeidung des Risikos gegenüber beiden Vertragspartnern maximal abgerechnet
- ▶ Vermieter haben nur das Risiko, in einem Prozess nicht mehr als € 100,– zu bekommen, aber kein Risiko, weniger als die kalkulierten € 100.– zu erhalten.

Was ist passiert? – Phase 2

Themen

1. Vertragliche Vereinbarungen

2. § 29 UStG

3. Verteilung des „wind-fall-profits“ unter Berücksichtigung der vorhandenen Risiken

- Übereinstimmung mit den Parteien, dass Themen 1 und 2 reine Rechtsthemen sind. Klärung nur in einem Prozess möglich
- In dieser Mediation soll ausschließlich Thema 3 bearbeitet werden.

Worum geht's? – Phase 3 Interessen

Interessen Vermieter :

Faire Nachzahlung

Interessen OHG:

Beteiligung am Zusatzgewinn

Absicherung des Risikos von Rückforderungen der Reiseveranstalter

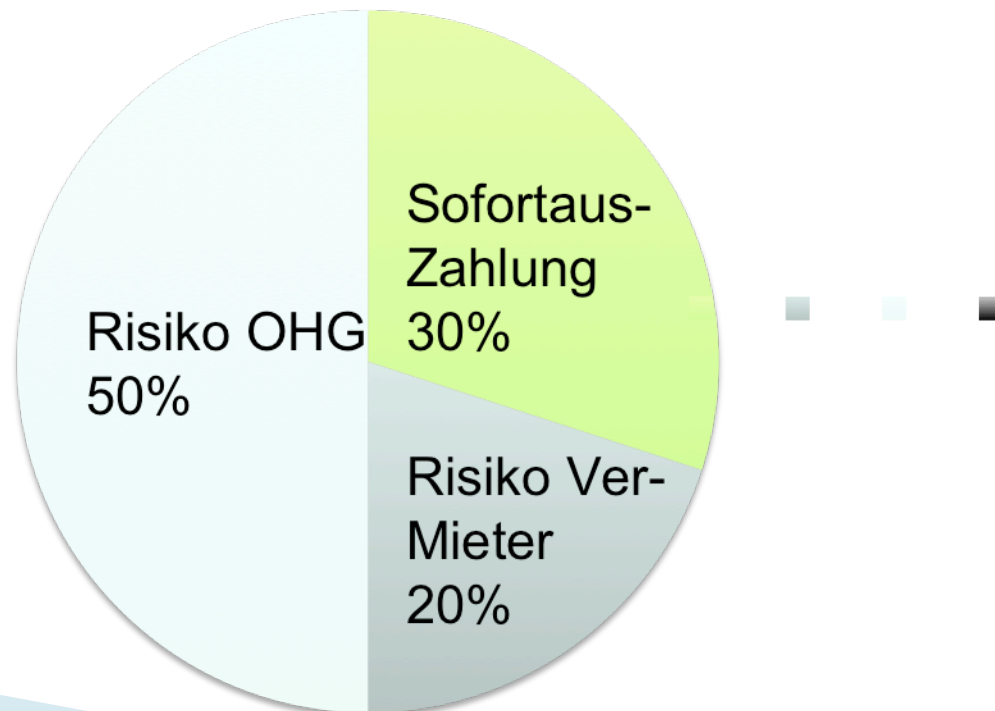
Gemeinsames Interesse:

Abhalten der Reiseveranstalter von Nachforderungen, damit Verteilungskuchen möglichst wenig geschmälert wird

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

Mediator macht Shuttle Diplomacy und überbringt 1. Angebot

Risikoverteilung



Wie geht's? – Phase 4 Optionen

Mediator macht Shuttle Diplomacy und überbringt

1. Angebot

- 1) Alle Vermieterforderungen kommen in einen Topf (Differenz zwischen Abrechnung des Bruttoentgelts mit 7% und 19%)
- 2) Sofortauszahlung 30% ohne Risiko
- 3) Vermieter übernehmen Risikoanteil von 20 %, OHG von 50 %
- 4) Alle Zahlungen an Reiseveranstalter werden zur Hälfte auf beide Risikoanteile angerechnet, Rest verbleibt den Parteien.

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

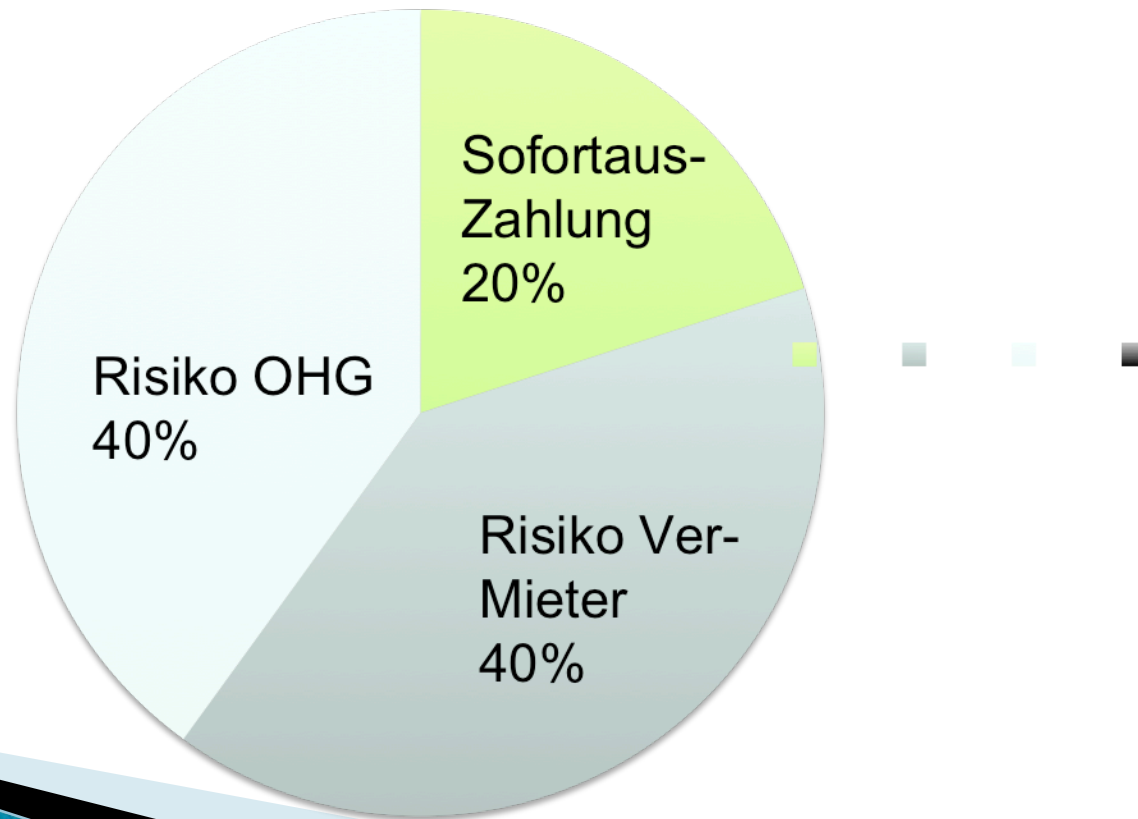
1. Angebot

Vermieter lehnen das Angebot als zu gering ab. Daraufhin zieht sich OHG ohne Mediator zurück und präsentiert das

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

2. Angebot

Risikoverteilung



Wie geht's? – Phase 4 Optionen

2. Angebot

- 1) Alle Vermieterforderungen kommen in einen Topf (Differenz zwischen Abrechnung des Bruttoentgelts mit 7% und 19%)
- 2) Sofortauszahlung 20% ohne Risiko
- 3) Vermieter übernehmen Risikoanteil von 40 %, OHG von 40 %
- 4) Alle Zahlungen an Reiseveranstalter werden zur Hälfte auf beide Risikoanteile angerechnet, Rest verbleibt den Parteien.

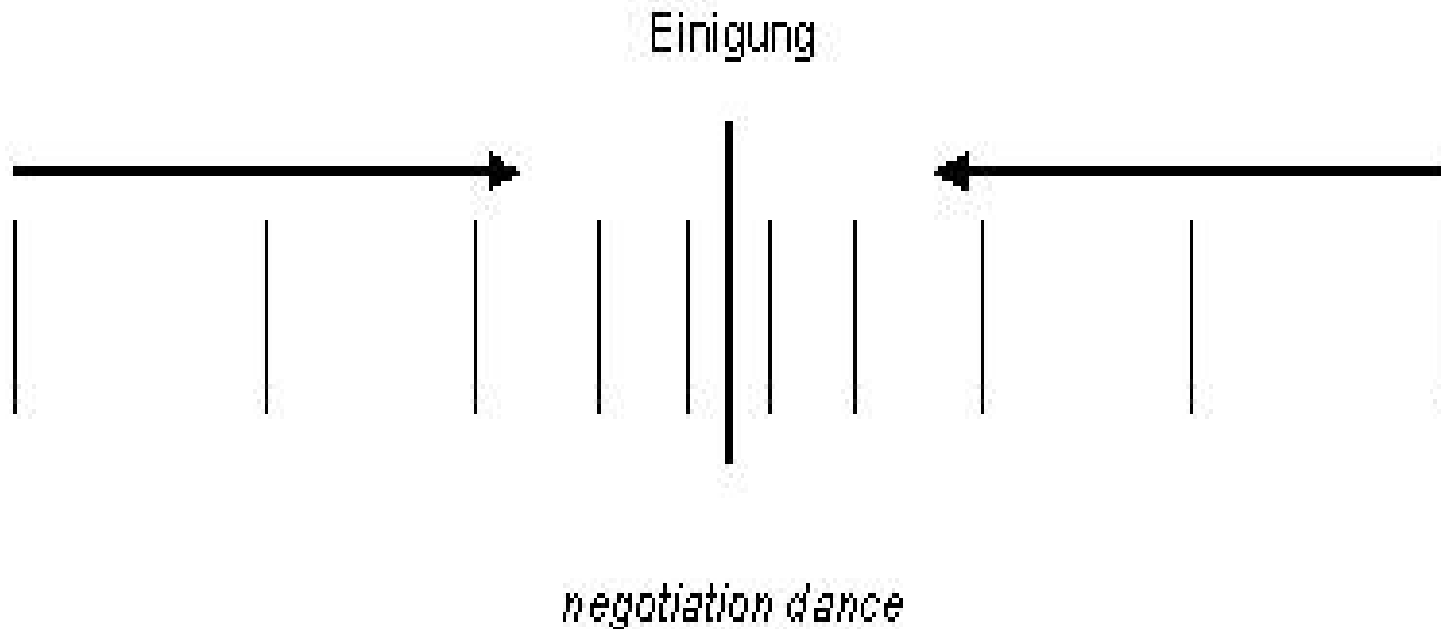
Wie geht's? – Phase 4 Optionen

2.Angebot

- ▶ Vermieter empört, weil Anzahlungsbetrag verringert
und drohen mit Verlassen der Mediation –
Grundlagenfehler bei negotiation dance!!!!!!

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

Was ist negotiation dance ?



Wie geht's? – Phase 4 Optionen

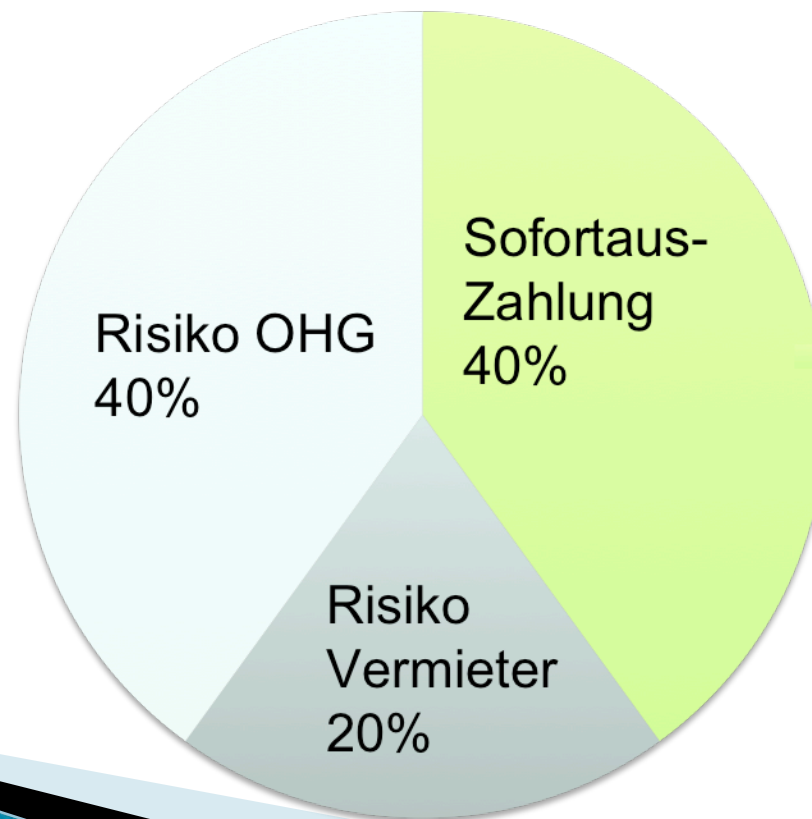
2. Angebot

Aufgrund des energischen Widerstands ziehen sich die Vertreter der OHG nochmals zurück und unterbreiten daraufhin das

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

3. Angebot

Risikoverteilung



Wie geht's? – Phase 4 Optionen

3. Angebot

- 1) Alle Vermieterforderungen kommen in einen Topf
- 2) Sofortauszahlung 40% ohne Risiko
- 3) Vermieter übernehmen Risikoanteil von 40 %, OHG von 40 %
- 4) Alle Zahlungen an Reiseveranstalter werden **zunächst auf Anteil OHG** angerechnet, dann erst auf Anteil Vermieter
- 5) Soweit Reiseveranstalter verbundene Unternehmen des Gesellschafters der OHG, werden sie keine Ansprüche geltend machen

Wie geht's? – Phase 4 Optionen

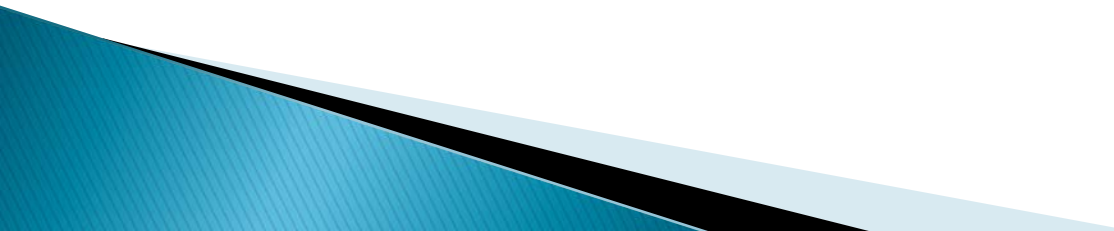
3. Angebot

Alle anwesenden Vermieter und deren anwaltlichen Vertreter sind mit dem Angebot sehr zufrieden und betrachten es als fair

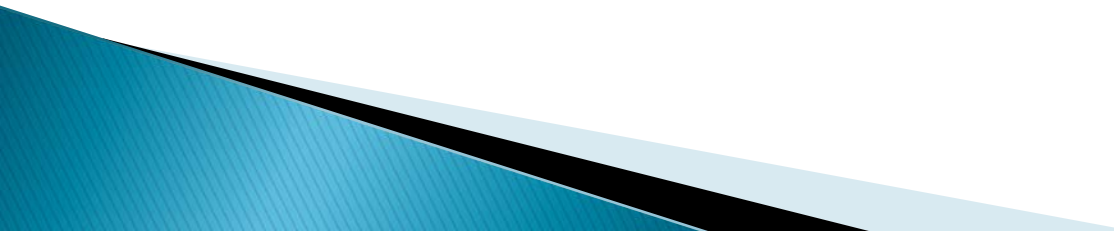


Wie endet es? – Phase 5

Abschluss

1. Die Anwälte der OHG werden das 3. Angebot in eine Vertragsoption fassen und allen Vermietern zusenden.
 2. Die Forderungen der zustimmenden Vermieter kommen in den Topf.
 3. Einzelverhandlungen werden ausgeschlossen, um keine Sonderbegünstigung zu ermöglichen–
- 

Ausblick

- ▶ Wie ging es weiter?
 - ▶ 60 % der Vermieter stimmen zu
 - ▶ 40 % wollen prozessieren
- 

Ergebnis Prozess

- ▶ 1. Instanz:

Vermieter gewinn gegen OHG

- ▶ 2. Instanz

Klage der Vermieter zurückgewiesen

Folge: Alle ablehnenden Mieter wollen nun am Mediationsergebnis partizipieren – Pech gehabt!

▶ Danke für Ihre Aufmerksamkeit !

▶ Dr. Reiner Ponschab



- ▶ Grünbauerstr. 34a
- ▶ 81479 München
- ▶ ponschab@mediationllp.com